

## I. 会社概要

1. 会社の名称	大日メタックス株式会社
2. 本社所在地	〒918-8171 福井市森行町2-5
3. 電話番号	0776-38-9500
4. URL	<a href="http://www.dainichimetax.co.jp">http://www.dainichimetax.co.jp</a>
5. 設立年月日	昭和48年1月1日.
6. 資本金	95,000千円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無し
8. 業種・業態	その他の非鉄金属製造業
9. 代表者名(年齢)	代表取締役社長 加藤 邦夫
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	副社長 古川 峰一
11. 直近の売上高(百万円、年)	2,400百万(17年度)
その1年前の売上高(百万円)	2,030百万
その2年前の売上高(百万円)	1,900百万
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	80百万(17年度)
その1年前の経常利益額(百万円)	45百万
その2年前の経常利益額(百万円)	20百万
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	105名(17年度) (内60名が正社員)
その1年前の従業員数(うち社員数)	100名
その2年前の従業員数(うち社員数)	96名
14. IT部門の有無(名称)	無し
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	営業企画部部长 古川 泰敬
16. IT部門の人数(うち社員数)	3名
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	25.0百万(17年度)
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	0.3百万
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	0.3百万

## 平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

大日メタックス株式会社

18. 事業・商品・サービス内容	<p>①「ビルサッシ事業」創業時から進めてきたビル用アルミサッシ枠製造事業。(6億/全社売上24億)</p> <p>②「部品事業」ビルサッシ用の細かい部品類の製造販売事業。(5億/全社売上24億)</p> <p>③「加工システム事業」精度が良く作業能率も良い、アルミサッシの加工機を開発・販売する事業。(1億/全社売上24億)</p> <p>④「アルミ製品事業」当社はビルサッシ製造販売をメインとした業務を実行してきたが、バブルの崩壊後 新規建設ビルの激減と建設業界の冷え込みに飲み込まれ、じり貧の状態であった。「他社と比較して切削・切断精度が良い技術を持っている」という強みに着目した。ちょうど大阪で液晶パネル製造ラインでの支え足を探していた顧客に巡り会えた。今まで必要とされてきた切断精度を遙かにしのぐ精度が要求されたが、工場の努力により可能となった。またビルサッシを離れマンション用アルミ製自転車置き場、ゴミ置き場、ペット用納骨堂、異業種共同開発分野なども手がけている。ビルサッシ以外のアルミ製品製造の新規事業。(12億/全社売上24億)</p>
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<p>①「他社と比較して切削・切断精度が良い技術を持っている」という強み。</p> <p>②今まで必要とされてきた切断精度を遙かにしのぐ精度が要求されたが、可能とさせる工場の技術努力。</p> <p>③全く異業種に販売展開する営業の努力。</p> <p>④同業他社には出来ない「部品」と「アルミ素材」を組み合わせる事により、OEM+αの新製品開発力に発展させて付加価値増加。</p> <p>⑤これらをかみ合わせ、企画実行させ、統率力のある社長の存在。</p>
② 付加価値	<p>「他社と比較して切削・切断精度が良い技術を持っている」という強みを十分に活用する事により、アルミ加工のメートル当りの単価が1桁違うお客様に巡り会えた。技術が正当に評価されたという事であろう。</p>
③ こだわり	<p>①社長の「アルミを離れるな」という方針により、液晶パネル生産ラインのアルミ部品製造。</p> <p>②マンション丸ごとアルミ製品受注活動(窓枠サッシ・ドア・バルコニー手すり・自転車置き場・ゴミ置き場・天井点検口・飾りパネルなどマンション建設に使用するアルミ製品一括受注)</p> <p>③ペット用納骨など異業種との共同開発 兎に角アルミ関連製品にこだわり続けています。</p> <p>④「アルミと言えば大日メタックスと言われるようになりたい」とのこだわりを持ち続けています。</p>
④ 独自性	<p>①「他社と比較して切削・切断精度が良い技術を持っている」という強みを持っている。</p> <p>②アルミサッシ用部品製造部門を持ち、6000種類ものプレス部品を製造している。</p> <p>③組み立ててしまえば、多少のゆがみが消えてしまうと言うアルミの特性に甘えず、切削・切断精度の向上にこだわり、加工機械メーカーと協力して技術開発をしてきたが、完成した加工機械まで販売をすると言う独特な会社である。小さなアルミサッシ加工工場に販売し、材料の流通ルートを含めて拡販している。</p>

## Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

会社名 大日メタックス株式会社

1 ビジネス戦略・経営改革の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
①業績の好調さ	<p>①ビルサッシ製造業では黒字経営を継続し、アルミ製品事業を進めてから、売上高、利益高共に順調に業績を伸ばし始めた。 16年度7% 17年度15%の対前年売上増を達成し、経常利益高も対前年比25%以上を達成してきている。</p>
②ビジネスモデル	<p>①あくまでも「アルミ」にこだわった。 ②SWOT分析により、今まで気が付かなかった「他社と比較して切削・切断精度が良い技術を持っている」という強みは、サッシでは1～2mm アルミ部品では3/10mm 弱電向きでは5/100mmの切断精度を磨き上げ、高い技術を提供してできた。 ③「部品」と「アルミ素材」を組み合わせる事により、異業種共同開発の新製品開発に発展させた。 ④扱う商品は「アルミ」であるが、当社にとっては未知の業界に、営業所を開設して間のない大阪で、液晶パネル生産ラインのアルミ部品製造販売を求めて営業展開していった事。 ⑤ちょうど液晶パネルの大型化の波にも乗り、どうしても当社の切断精度の良いアルミ製品が求められるタイミングと重なった事が、優位に立て顧客満足度が向上したと考える。</p>
③経営の自立化	<p>①ゼネコンからの下請け構造を脱却し、異なる分野の液晶パネル生産ライン製造会社への取引が始まった。 ②マンション開発メーカーへの販売ルートを開発し、マンションで使用するアルミ製品を丸ごと受注に成功した。 ③大阪営業所で新規事業を立ち上げ、東京事業所を強化した。 ④これらの結果、かつて得意先が100社でトップの売上依存度が60%もあったが、現在は255社でトップの売上依存度は15%まで落としている。</p>
④経営のオープン化	<p>①昨年度「IT活用型経営革新モデル事業」で補助を頂き構築した全社基幹業務統合管理システムの構築により、福井・大阪・東京の営業状況がいつでも どこでも 誰でもが把握できるようになった。 ②9部門独立採算性を取り、毎月部課長会議で試算表を公開。年1回社員総会では決算書を公開。 ③3年前のSWOT分析の際にも現れ創業社長のため仕方がないが、社長に全権が集中しすぎ、何をすることも社長の判断を得てでなければ動けない体質となっていたが、経営革新の結果 組織改革と権限委譲が進んだ。</p>
⑤満足度経営	<p>①「顧客満足度」ISO9001:2000(アルミ関連製品の設計・加工・販売)認証取得し、お客様に喜ばれ 満足される高品質製品を開発できる体質へと転換した。 取得後2年だが、アンケート調査では「おおむね満足」と評価されている。 ②「従業員満足度」会社方針として基準以上の利益の40%を従業員へ還元している。 労働安全関係の資格取得を勧め費用は会社負担としている。 社員親睦会には社員積立金と同額を会社負担としている。 ③「社会満足度」社会福祉協議会などへ寄付をしているが、今後は社員総会の了解を得て利益の1%位を当てたいと思う。</p>

## Ⅱ. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

会社名 大日メタックス株式会社

2 IT高度活用の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
①コミュニケーション	<p>①福井・大阪・東京の営業拠点、福井本社・末広・石田の3工場ともに1つのネットワークを構築した事により、グループウェアや社内メールの活用が図られている。</p> <p>②新規営業に関しては、相談に対し他の営業所からの情報提供などが進行している。</p> <p>③部門間での受発注、完成売上に関しては一方での入力により相手方の入力が自動化されている。</p> <p>④一部の企業とは、EDIを実施。</p>
②営業・マーケティングの改革・新商品や新サービス開発への活用	<p>①自社開発した全社統合管理システムの構築により、大阪営業所で深夜に見積を作成しても在庫状況が即座に判り納期の記入が短時間になった。</p> <p>②過去の受注履歴がデータベース化され どこでも 誰でも参照できるため、よく似た受注・又は見積にもれがなくなった。</p> <p>③ホームページに技術を公開する事により、大手M社からソウル地下鉄車両の部品を受注した。</p>
③プロセスの高度化・連携	<p>①昨年度「IT活用型経営革新モデル事業」で補助を頂き構築した全社基幹業務統合管理システムの構築により、福井・大阪・東京の営業状況が いつでも どこでも 誰でもが把握できるようになった。</p> <p>②大阪営業所で深夜に見積を作成しても、在庫状況が即座に判り納期の記入が短時間になった。</p> <p>③部門間での受発注、完成売上に関しては一方での入力により相手方の入力が自動化されている。</p> <p>④複数部門で製造する案件別に契約管理、売上管理、原価管理が可能となった。</p>
④人材・ノウハウの高度活用・高度な経営管理への活用	<p>①過去の受注履歴が どこでも 誰でも参照できるため、よく似た受注・又は見積にもれがなくなった。</p> <p>②データベース化した情報の活用により、受注に対して発注データをリンクして登録するようにしたため、受注から売上データ・発注から仕入データを簡単に入力可能とした。これにより売上計上漏れ・仕入計上漏れが無くなった。</p> <p>③納期の長い受注も多いため、売上計上予定ベースでの6ヶ月先までの全社予想が把握できるようになった。</p>
⑤情報セキュリティ対策	<p>①ログ管理を充実し、操作する各担当者に操作履歴の残る事を示して情報漏洩対策の教育を実施した。</p> <p>②サーバー管理の専門担当者が不在のため、ベンダーによる外部からの遠隔監視を依頼。不正進入などのチェックを実施している。</p>